



Inkoop- en aanbestedingsbeleid

Versie 2.0

datum vaststelling 6 november 2025

MEER MENSEN
PASSEND
HUISVESTEN

INHOUDSOPGAVE

1. INLEIDING, DOELEN, BEDOELING.....	2
1.1 HET BELANG VAN PROFESSIONEEL OPDRACHTGEVERSCHAP	FOUT! BLADWIJZER NIET GEDEFINIEERD.
1.2 BEDOELING VAN ONZE INKOOP	FOUT! BLADWIJZER NIET GEDEFINIEERD.
1.3 DOELEN VAN INKOOP	FOUT! BLADWIJZER NIET GEDEFINIEERD.
1.4 RANDVOORWAARDEN INKOOPBELEID	FOUT! BLADWIJZER NIET GEDEFINIEERD.
1.5 RISICOBEBEERSING.....	3
1.6 REIKWIJDTE.....	3
1.7 COMMUNICATIE	4
2.INKOOPSTRATEGIEËN.....	4
2.1 ALGEMEEN.....	4
2.2 BEWUSTE KEUZES.....	4
2.3 PROFESSIONEEL OPDRACHTGEVERSCHAP	4
3.INKOOP- PORTFOLIOANALYSE	5
3.1 INKOOPMODEL VOLGENS KRALJIC	5
3.2 TOELICHTING OP DE KWADRANTEN	6
3.3 INKOOPPROCES	7
3.4 AANBESTEDEN.....	8
3.5 DREMPELBEDRAGEN	8
3.6 RAAMOVEREENKOMSTEN CONTRACTBEHEER	8
3.7 SAMENWERKINGSVORMEN WERKEN	8
3.8 UITZONDERINGEN OP DE PROCEDURES	10
4.LEVERANCIERSSELECTIE EN OVERIGE UITGANGSPUNTEN	10
4.1 VERGOEDINGEN	10
4.2 LEVERANCIERSBELEID.....	10
4.3 VOORKEURSLEVERANCIERS.....	10
4.4 BASISUITGANGSPUNTEN LEVERANCIERSSELECTIE	11
4.5 REGIONALE LEVERANCIERS	11
4.6 FINANCIËLE TOETS.....	12
4.7 OVERIGE FINANCIËLE INKOOPVOORWAARDEN.....	12

1. INLEIDING, DOELEN EN BEDOELING

1.1. HET BELANG VAN PROFESSIONEEL OPDRACHTGEVERSCHAP

Random Wonen geeft jaarlijks meer dan € 4 miljoen uit aan leveringen, diensten en onderhoud. Dit dus nog los van investeringen in nieuwbouw of verduurzaming. Daarnaast achten we het vanuit governance belangrijk transparant in te kopen en op te dragen. Om bovengenoemde redenen beschrijven we in dit document hoe we invulling geven aan inkoopbeleid en opdrachtgeverschap. Professioneel inkoopbeleid en opdrachtgeverschap zijn onlosmakelijk met elkaar verbonden en bedoeld om onze middelen doelmatig en rechtmatig inzetten en een optimale prijskwaliteitverhouding realiseren. Met een transparant proces als basis.

1.2. HET BELANG VAN PROFESSIONEEL OPDRACHTGEVERSCHAP

Random Wonen gaat op een professionele wijze om met inkoop en leveranciers, waarbij zij zorgt voor een sobere en doelmatige besteding van maatschappelijke gelden. In ons inkoopproces streven we naar een optimale prijs-, uitvoerings-, en proceskwaliteitverhouding. Dit tegen beheersbare risico's.

Door invulling te geven aan deze bedoeling wordt een bijdrage geleverd aan betaalbaar wonen, goed onderhouden woningen, duurzame en energiezuinige woningen, een leefbare woningomgeving en efficiënte en effectieve bedrijfsvoering. Kernwaarden zijn hierbij: betrokkenheid, betrouwbaarheid, Integriteit en transparantie.

1.3. DOELEN VAN INKOOP

Met de volgende doelstellingen wordt de bedoeling van onze inkoop gerealiseerd:

- Een integrale en uniforme aanpak van inkoop, in plaats van een gedifferentieerde aanpak vanuit verschillende afdelingen of bedrijfsonderdelen.
- Dit centraal vastgestelde beleid decentraal uitvoeren.
- Inzet van gestandaardiseerde methodes om hiermee efficiëntie te verhogen. Niet bureaucratisch, maar wel helder en eenduidig (risicobeheersing).
- Er is maximale aandacht voor duurzaamheid tot uiting komend in de, waar mogelijk, van toepassing zijnde selectie- en of gunningscriteria over deze onderwerpen bij iedere aanbesteding.

1.4. RANDVOORWAARDEN INKOOPBELEID

Om bovengenoemde doelstellingen te bereiken hanteren we 5 randvoorwaarden:

Organisatorisch

Bij inkoop is het Procuratiereglement 3.0 (februari 2026) van toepassing.

Juridisch

De Nederlandse overheid en Aedes achten een woningcorporatie niet aanbesteding plichtig op basis van Europese richtlijnen, deze zienswijze wordt betwist door de EU.

Zolang de Nederlandse zienswijze houdbaar is, conformeren wij ons hieraan. Op het moment dat inzichten op dit vlak wijzigen, worden passages in dit reglement die daarmee strijdig zouden zijn, buiten werking gesteld en het reglement vervolgens aangepast.

Investerings in maatschappelijk vastgoed dienen ook nu al wél Europees te worden aanbesteed. Bij het vaststellen van dit document bedragen de drempelbedragen € 5,548 miljoen voor werken en € 0,221 miljoen voor diensten op grond van EU-richtlijn 2014/24. Overigens zal dit voor Rndom Wonen niet snel aan de orde zijn. Onderhavig aanbestedingsbeleid is gebaseerd op onze eigen principes, strategie en organisatie.

Ethisch

De Integriteitscode van Rndom Wonen is van toepassing. Anderzijds wordt ook van leveranciers verwacht dat zij integer zijn en volgens de wettelijke kaders handelen.

Economisch

Rndom Wonen checkt al dan niet met behulp van externe adviseurs of er marktconforme prijzen worden gehanteerd, de leveranciers financieel gezond zijn en of er sprake moet zijn van bijvoorbeeld bank- of concerngaranties.

Duurzaamheid

Rndom Wonen neemt duurzaamheid als begrip in de breedste zin van het woord serieus. Daarnaast hanteert zij bij renovatie, verduurzaming en/of nieuwbouw het principe 'Biobased' in haar programma van eisen. Afwijking hiervan, al dan niet op onderdelen, vereist een toelichting in de betreffende fasedocumenten. Vanaf 2026 zal ten behoeve van het dagelijks onderhoud en van planmatige onderhoudsprojecten een (groei-)document worden ontwikkeld met de diverse biobased alternatieven. Hierin staan dus de afwegingen rondom technische mogelijkheden en financiële consequenties. Dit document vormt de basis voor de uitvraag van onderhoud.

1.5. RISICOBEBEERSING

Rndom Wonen brengt periodiek, in algemene zin, de voor haar belangrijkste risico's in beeld. De mate van risico's in het inkoopbeleid variëren en zijn vooral afhankelijk van het financieel belang en of de levering gecompliceerd is. Rndom Wonen overweegt de risico's bij het bepalen van de te kiezen inkoopstrategie.

1.6. REIKWIJDTE

De reikwijdte van het inkoopbeleid betreft de inkoop van alle diensten, leveringen en werken binnen Rndom Wonen op het gebied van:

- Onderhoud (waaronder dagelijks, planmatig en mutatieonderhoud)
- Nieuwbouw en conceptontwikkeling

- Verduurzamingsprojecten
- Diensten en adviezen
- ICT
- Facilitaire zaken

Binnen het inkoopbeleid vallen zowel de projectmatige als de contractinkopen.

1.7. COMMUNICATIE

Het inkoopbeleid van Random Wonen is bekend gemaakt bij alle medewerkers die een rol hebben bij het inkopen. Daarnaast is dit document zichtbaar op de website van Random Wonen. Deze externe werking draagt bij aan de transparantie richting onze huurders, leveranciers en andere stakeholders.

2. INKOOPSTRATEGIEËN

2.1. ALGEMEEN

Het inkoopproces dient – naast het behalen van organisatiedoelen – afgestemd te zijn op specifieke behoefte en de marktsituatie. Er bestaat niet zoiets als één manier van inkopen. De wereld is dynamisch en verandert voortdurend.

Zoals eerder vermeld gelden de uitgangspunten in dit document voor de gehele organisatie. De verantwoordelijkheid voor de inkoop zelf ligt bij de afdelingen. Zij specificeren en selecteren zelfstandig voor wat zij nodig hebben om in te kopen, mits binnen de begroting en/of additionele bestuursbesluiten.

2.2. BEWUSTE KEUZES

Random Wonen maakt gebruik van diverse inkoopstrategieën en maakt per project of product een bewuste keuze voor een passende inkoopstrategie. Essentieel voor goede inkoop is professioneel opdrachtgeverschap. Het is niet meer vanzelfsprekend om alleen naar de inkoop van vastgoed gerelateerde zaken te kijken, waarbij vooral de prijs leidend was. Ten eerste is dit inkoopbeleid breder en daarnaast zijn er meerdere varianten van inkoop ontstaan die, passend bij de uitvraag, effectiever zijn.

Random Wonen werkt aan de hand van een inkoopportfolio model, dat in hoofdstuk 3 van deze notitie verder wordt toegelicht. Naast deze vorm van inkoopstrategie is er een model dat meer uitgaat van regisserend opdrachtgeverschap. Hierbij wordt er globaal omschreven wat je wilt en de markt wordt vervolgens uitgedaagd hier een antwoord op te geven. Dit in tegenstelling tot inkopen, waarbij, zwart-wit gezien, de opdrachtgever het wat, waarom en hoe bepaald. Random Wonen kent beide vormen en past deze ook toe. Telkens is dat een bewuste keuze.

Bij de inkoop van 'verduurzaming van gebouwen' heeft Rondon Wonen zich aangesloten bij het collectief van in totaal 5 woningcorporaties genaamd VRDRS. Zij heeft in 2023 een aanbesteding gehouden (Europa proof) voor in totaal 9000 woningen dit van 2024 t/m 2032 moeten worden verduurzaamd. In totaal 5 bouwpartners zijn hierbij gecontracteerd. De verduurzamingsprojecten voor Rondon Wonen in deze periode worden hier dus in ondergebracht.

Bij nieuwbouwprojecten blijkt dat in toenemende mate er een samenwerking is met een projectontwikkelaar die ofwel de grond in eigendom heeft ofwel de partij uit een gemeentelijke tender is ontstaan. Als er sprake is van grondpositie in eigendom of rechtstreeks afgenomen kan worden gekozen voor regisserend opdrachtgeverschap, zoals bijvoorbeeld de vorm 'design & build', waarin vroegtijdig één opdrachtnemer wordt gekozen waarmee het aanbestedingstraject wordt doorlopen.

2.3. HET BELANG VAN PROFESSIONEEL OPDRACHTGEVERSCHAP

Rondon Wonen ontwikkelt zich steeds verder als professionele opdrachtgever. Een professionele opdrachtgever maakt bewuste keuzes in de vraag die aan de markt wordt gesteld, de opdrachtgeversrol die we willen innemen en welke samenwerkings- en contractvorm daarbij past. Kortom een mix van meer traditionele en nieuwe vormen.

Samengevat houdt de doorontwikkeling naar professioneel opdrachtgeverschap in dat wij:

- bewuste keuzes maken aan de voorkant van het project,
- diverse vormen van opdrachtgeverschap herkennen en bewust toepassen,
- kunnen werken met functioneel specificeren;
- heldere contractuele afspraken maken over wie welke risico's draagt en waarom;
- leren van voorgaande trajecten (plan-do-check-act).

3. INKOOP-PORTFOLIOANALYSE

3.1. INKOOPMODEL VOLGENS KRALJIC

Om bovenstaande doorontwikkeling goed te doen hanteren we een veel gebruikt inkoopmodel: de inkoopportfoliomatrix van Kraljic. Op basis van het financiële belang en het toeleveringsrisico worden inkooppakketten ingedeeld in een matrix en kan een basis-inkoopstrategie per inkoopgroep worden bepaald.

Kraljic-matrix



3.2. TOELICHTING OP DE KWADRANTEN

In de volgende sub paragrafen zijn de diverse inkoopgroepen beschreven. Ook zijn per inkoopgroep enkele voorbeelden genoemd ter verduidelijking.

Hefboomproducten

Hier is de beste prijs van belang. Dit wordt bereikt door concurrerende offertes aan te vragen. Leveranciers zijn over het algemeen uitwisselbaar en de toeleveringsrisico's zijn laag. De financiële belangen kunnen echter wel groot zijn, dit is uiteraard afhankelijk van het product wat ingekocht wordt. Kopen tegen de laagste prijs, met behoud van kwaliteit en leveringszekerheid zal hier prioriteit krijgen. Te denken valt aan normaal cyclisch planmatig onderhoud. Maar ook relatief eenvoudig contractonderhoud. Partners moeten zich verantwoordelijk voelen om het gehele proces zo efficiënt en effectief mogelijk te laten verlopen. Hier werkt Rndom Wonen veelal samen met vaste partners, dan wel met voorkeursleveranciers per project. Er is sprake van proactief longlistbeheer (selectie partners) waarmee de juiste partners worden geselecteerd. Onderzoek naar marktontwikkelingen en innovatie vindt veelal vooraf plaats. De risico's liggen hier in het niet gedifferentieerd inzetten van partners, waardoor de marktwerking kan worden verminderd. Het regelmatig evalueren van bestaande en het toelaten van nieuwe partners kan dit risico verminderen.

Strategische producten

De invloed op het bedrijfsresultaat is hier relatief hoog. Echter de uitwisselbaarheid van leveranciers is veel minder, waardoor er een zeker toeleveringsrisico is. De relatie is gericht op

(duurzame) samenwerking. Vraagstukken in het onderhoud die ingewikkeld zijn en specialisme vereisen, maar ook als er sprake is van bedrijfseigen concepten met weinig concurrentie. In dit kwadrant komt vooral reparatie- en mutatieonderhoud voor en in enige mate ook planmatig onderhoud.

Het risico ligt in het weinig zicht hebben op de kostenstructuur, waardoor de marktconformiteit en/ of de prijsafspraken gevaar kan lopen. Met name ten aanzien van dagelijks onderhoud kunnen afspraken over eenheidsprijzen dit voorkomen. De toetsing hierop dient periodiek plaats te vinden al dan niet met behulp van een kostendeskundige. Daarnaast valt de nieuwbouw en (projectmatige) verduurzaming in dit kwadrant.

Routine producten

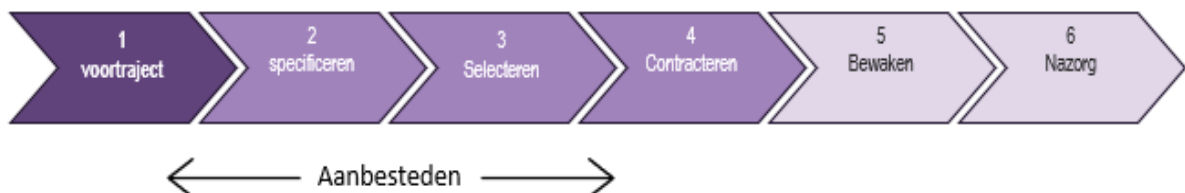
In de regel vergt dit kwadrant een hoge inzet van de mens en systeemcapaciteit. De inkoopfunctie moet daarom zo efficiënt mogelijk worden georganiseerd. De inkoopstrategie is gericht op het verminderen van logistieke en administratieve complexiteit en aantal leveranciers. Het gaat hier bijvoorbeeld om inkoop van veel facilitaire zaken. Maar ook diverse anderen, zoals bedrijfskosten, verzekeringen, energiekosten en beheerdiensten vallen hieronder.

Knelpunten producten

De inkoopstrategie in dit kwadrant is gericht op het verzekeren van toelevering van de producten op zowel de korte als de lange termijn. Voorbeeld is de inkoop van ICT. Qua positie kan deze boven in dit kwadrant zitten, omdat de financiële impact groot kan zijn. De toelevering moet veiliggesteld worden (bedrijfszekerheid).

3.3. INKOOPPROCES

In onderstaand model is een standaard inkoopproces weergegeven. Elke fase kent zijn eigen mogelijkheden en kansen. In z'n algemeenheid geldt dat in de beginfases de meeste invloed kan worden uitgeoefend op het resultaat (kostenreductie, kwaliteit, risicobeheersing).



Stap	Fase inkoopproces	Toelichting
1	Voortraject	Bepalen van inkoopbehoefte Bepalen van het aanbod (bijv. product- en marktanalyse) Opzoeken en analyseren van het financiële budget Keuze inkoopstrategie (volgens model)

2	Specificeren	Opstellen van eisen en wensen Omschrijven van de opdracht Opstellen offerteaanvraag
3	Selecteren	Vaststellen van de aanbestedingsprocedure (nadere uitwerking van de gekozen inkoopstrategie) Selectie van leverancier(s) Aanvraag offerte(s) Offerte(s) evalueren Nader onderhandelen (afhankelijk van inkoopstrategie) Voorlopige Gunning aan winnende inschrijver Informeren afgewezen ondernemers
4	Contracteren	Opstellen en (laten) tekenen van de opdracht/raamovereenkomst
5	Bewaken	Controleren nakoming afgesproken prestaties inclusief garanties ed. Bewaken termijnen Tijdige betaling van correcte facturen
6	Nazorg	Beheren van een doorlopende overeenkomst (prijsindex) evalueren overeenkomst met klant en/of contractant

3.4. AANBESTEDEN

Een aanbesteding is een stukje van het inkoopproces. Hierin maakt de opdrachtgever bekend dat hij een opdracht wil laten uitvoeren en bedrijven vraagt om een offerte in te dienen. Het heeft als doel om een bepaalde behoefte die we niet zelf willen uitvoeren via een duidelijke procedure in de markt te zetten. Het is dus een middel en geen doel op zichzelf.

In wat we inkopen maken we een onderscheid tussen Werken, Diensten en Leveringen. Een Werk is bijvoorbeeld al ons bouwkundige- en installatietechnische werk, zoals sloop, nieuwbouw en onderhoud in welke vorm dan ook. Kortom, 'uren en materialen tegen tarief'

Een Levering omvat de koop, lease of huur van een fysiek product niet zijnde Werken. Denk hierbij aan kantoorartikelen of bedrijfsauto's.

Een Dienst is alles wat niet onder een Werk of Levering valt. Denk aan het verhuren van uren zonder dat er iets fysieks ontstaat, zoals bij ICT of facilitaire dienstverlening.

Het grootste gedeelte van de inkoopomzet van Rndom Wonen betreft Werken.

3.5. DREMPELBEDRAGEN

Als aan de hand van de eerste stap, het voortraject, gekozen wordt voor 'concurrentie stelling' dan blijkt na het specificeren hoeveel kosten er met de inkoop gemoeid zijn. Op grond hiervan volgt het type aanbestedingsprocedure.

Procedure	Diensten / Leveringen	Werken
In regie	< € 5.000	< € 10.000
Enkelvoudig onderhands Tenminste 1 offerte	€ 5.000 <> € 25.000	€ 10.000 <> € 50.000
Meervoudig onderhands Tenminste 3 offertes	> € 25.000	> € 50.000

Bedragen zijn exclusief btw.

3.6. RAAMOVEREENKOMSTEN CONTRACTBEHEER

Voor opdrachten waarvan Rndom Wonen op afroep snel gebruik van wil maken, worden raamovereenkomsten afgesloten. Hierbij kan gedacht worden aan opdrachten voor cv-reparatie en onderhoud, liftreparatie en onderhoud, schoonmaak, groenonderhoud etc.). De partij met wie we de contracten afsluiten is in eerste instantie de fabrikant (bv bij liften) of eerder gecontracteerde onderhoudspartijen. Dit laatste is alleen het geval als de tevredenheid groot is en er nog sprake is van marktconforme tarieven.

3.7. SAMENWERKINGSVORMEN WERKEN

Rndom Wonen maakt per project of onderhoudstaak een bewuste keuze voor een passende vorm van samenwerken. Zij werkt veelal met leveranciers uit een longlist. Leveranciers die de specificaties en voorwaarden van Rndom Wonen kennen en onderschrijven.

Gebruik eigen onderhoudsdienst

Rndom Wonen maakt gebruik van een eigen vakploeg, die wordt ingezet voor reparatie- en mutatieonderhoud. Dit op enkele specialismen na en tot het moment dat de hoeveelheid werk groter is dan de beschikbare capaciteit vanwege het beperken van mutatieleegstand. Ook voor planmatige werkzaamheden kan de eigen dienst worden ingezet. Dat gebeurt ofwel op basis van regie, ofwel op grond van een begroting die benut wordt als offerte.

(Keten)Samenwerking vaste leveranciers

Rndom Wonen werkt al langer op basis van (keten)samenwerking met enkele partijen, waarbij of op basis van regie (vooral bij reparaties) of op basis van kosten-kengetallen en technische eisen (vooral bij mutaties) werkzaamheden in woningen worden uitgevoerd. Hierbij wordt gekozen voor langdurige samenwerking met vaste leveranciers. Toetsing op uurloon en eenheidsprijzen vindt plaats aan de hand van tarieven van collega corporaties uit de directe omgeving.

Meervoudig aanbesteden

Gebleken is dat bij relatief eenvoudige werkzaamheden deze vorm van aanbesteden prima functioneert. In die zin ook het meest transparant omdat voor iedereen met dezelfde vraagstelling wordt gewerkt. Afhankelijk van de orderportefeuille van de marktpartijen of hun plan van aanpak ontstaat er marktwerking die zich vertaalt in financieel aantrekkelijke offerte.

Bouwteam+

Bij meer ingewikkelde uitvragen, vooral in het bestaande bezit, waarbij enerzijds verschillen tussen de diverse woningen groot zijn of anderzijds het plan van aanpak in gezamenlijk overleg plaats vindt, is de vorm bouwteam+ een goede manier van samenwerken.

Het bewonersbelang staat hierbij centraal. De + staat dan uitdrukkelijk voor de extra inbreng van de marktpartij. Met behulp van een externe kostendeskundige of benchmarking wordt marktconformiteit getoetst.

Design & build

Tussen 2019 en 2025 er 4 nieuwbouwprojecten uitbesteed in de vorm van design & build. Deze variant is gebaseerd op een functionele omschrijving en een technisch programma van eisen. Rondon Wonen is daarbij wel 'meegenomen' in het voortraject (ontwerpfase) opdat er draagvlak is ten aanzien van het ontwerp, maar de wijze van aansturing en realisatie van alle betrokken partijen lag bij de aannemer. In alle vier de projecten was of werd Rondon Wonen eigenaar van de grond. Ook in deze variant is een toets op grond van marktconformiteit van belang. Dit kan door een externe kostendeskundige of door gebruik te maken van de benchmark 'Wat kost de bouw van een huurwoning'.

Nb.

Een aantal vormen wordt niet bij Rondon Wonen nagestreefd. Dit zijn de zgn. Resultaat Gerichte Samenwerking (RGS) werken, nationaal openbaar en/of Europees aanbesteden. Partijen die op grond van hierboven uitgewerkte aanbestedingsvormen worden ingeschakeld, maar ook verkondigen dat zij 'RGS partner' zijn, maken tot op heden hun beloftes in de praktijk niet waar. Rondon Wonen hecht aan goed toezicht, hetgeen ook betekent dat er regelmatig herstelwerk moet worden verricht. Partijen met RGS-keur zijn hierop geen uitzondering. Nationaal of Europees aanbesteden. Zolang de wet niet verplicht om openbaar c.q. Europees aan te besteden zal Rondon Wonen, vooral vanuit de administratieve verplichtingen en bijbehorende kosten, deze varianten niet oppakken.

3.8. UITZONDERINGEN OP DE PROCEDURES

Er kunnen goede redenen zijn om af te wijken van de 'standaardprocedures' voor inkoop en aanbesteding zoals die in dit document wordt beschreven. Uitzonderingen op de procedures uit dit document vragen een formeel met redenen omkleed besluit, dat genomen wordt door 2 op basis van het procuratiereglement hiertoe bevoegde personen gezamenlijk. Voorbeelden van situaties waarbij afwijking van de standaardprocedures in de rede ligt:

- Bij een product of werk dat afgenomen kan worden binnen een reeds bestaand contract;
- Indien bij een meervoudig onderhandse procedure op blijkt dat er vrijwel geen potentiële leveranciers in de markt zijn;
- Indien binnen 12 maanden eenzelfde soort opdracht opnieuw wordt aanbesteed en de gecontracteerde leverancier tegen dezelfde marktconforme kostprijs deze opdracht ook wil uitvoeren;
- Bij opdrachten die vertrouwelijk/geheim zijn.

4. LEVERANCIERSELECTIE EN OVERIGE UITGANGSPUNTEN

4.1. VERGOEDINGEN

Random Wonen verstrekt alleen een vergoeding wanneer de ondernemer al een deel van de opdracht moet uitvoeren om überhaupt te kunnen inschrijven. Het gaat hierbij niet om een rekenvergoeding, maar bijvoorbeeld ontwerpkosten, omdat dit de basis is van de selectieprocedure. Bij de betreffende uitvraag wordt het percentage of een bedrag vastgelegd wat Random Wonen aan kosten vergoed voor de deelname aan een onderhandse aanbesteding voor verduurzaming, renovatie of nieuwbouwproject.

4.2. LEVERANCIERSBELEID

Random Wonen kent een groot aantal leveranciers. Waar wenselijk op basis van de inkoopstrategie, wordt een lange termijn relatie aangegaan met leveranciers, zodat ze de bedrijfsvoering en productontwikkeling van Random Wonen verbeteren.

4.3. VOORKEURSLEVERANCIERS

Random Wonen werkt op basis van goede ervaring, klantgerichtheid, het hebben van een 'klik' met de organisatie en betrouwbaarheid met een lijst van bedrijven met wie zij regelmatig werkt. Waaruit zij ook put bij de aanvraag van offertes al dan niet bij enkel of meervoudige aanbestedingen. Het leveranciersbestand wordt periodiek geëvalueerd, waarbij de vraag centraal staat of onze partners en voorkeursleveranciers ons verder helpen bij het realiseren van onze organisatiedoelstellingen.

Er kunnen redenen zijn om over te gaan tot het benaderen van nieuwe leveranciers. Random Wonen benadert nieuwe leveranciers in de volgende gevallen:

- Doorbreken van monopolie positie en bevorderen van gezonde concurrentie;
- Spreiden van inkooprisico en daarmee risico's minimaliseren in bedrijfscontinuïteit;
- Behalen van inkoopvoordeel;
- Bij vraag naar nieuwe producten en diensten en daarmee een andere leveranciersmarkt;
- Beëindigen van de relatie met een bestaande leverancier (zie ook hierna).

Anderzijds kunnen er ook redenen zijn om een relatie te beëindigen, zoals:

- Er is geen vraag meer naar een bepaald product of dienst;
- Een andere leverancier heeft betere voorwaarden;
- De leverancier levert een slechte prestatie, de leveranciersbeoordeling is onvoldoende en verbetering wordt niet verwacht of heeft niet plaatsgevonden;
- De leverancier handelt in strijd met het beleid en/of de waarden van Random Wonen.
- De leverancier heeft geen toegevoegde waarde meer in kwalitatieve of financiële zin;
- Geen verklaringen in het kader van de ketenaansprakelijkheid kunnen of willen overleggen;

- Zelfstandige wil geen overeenkomst ondertekenen in het kader van de Wet Deregulering Arbeidsrelaties (DBA);
- Slechte kredietwaardigheid bij periodieke toets.

4.4. BASISUITGANGSPUNTEN LEVERANCIERSSELECTIE

Om zaken te kunnen doen met Random Wonen voldoen leveranciers minimaal aan de volgende voorwaarden:

- Random Wonen contracteert enkel integere leveranciers. Zij onderschrijven het integriteitsbeleid van Random Wonen en voldoen hier ook aan;
- Leveranciers van werken moeten de algemene inkoopvoorwaarden van Random Wonen ondertekenen;
- Er is geen twijfel over de financiële positie c.q. continuïteit van de leverancier;
- Het kwaliteitsniveau is in overeenstemming met de maatstaven van Random Wonen en wordt gestaafd door referenties / referentieprojecten of ervaringen van Random Wonen van voorgaande jaren;
- De leverancier mag qua omzet niet meer dan 35% afhankelijk zijn van Random Wonen.
- De leverancier onderschrijft het belang van duurzaamheid, bv. in de vorm van certificaten zoals MVO, inzet specifieke arbeidskrachten, innovatie en/of inkoop duurzame producten.

4.5. REGIONALE LEVERANCIERS

Random Wonen geeft waar mogelijk de voorkeur aan zaken doen met regionale ondernemers. Hier zijn meerdere redenen voor. Ten eerste kan het ertoe leiden dat de werkgelegenheid in onze eigen regio wordt bevorderd en onze huurders meer kansen hebben op de arbeidsmarkt. Ten tweede blijkt dat vooral plaatselijke leveranciers een grotere betrokkenheid met het werk hebben dan die partijen die hun bedrijf ver weg hebben. Ten derde spelen er ook nog aspecten vanuit duurzaamheid. Denk hierbij aan uitstoot, files e.d. die bij regionaal gevestigde partijen minder zullen zijn. Regionaal wil zeggen de Metropoolregio Den Haag – Rotterdam. Het commerciële belang wordt daarbij niet uit het oog verloren en de voorkeur mag een gezonde marktwerking niet in de weg staan.

4.6. REGIONALE LEVERANCIERS

Er moet sprake zijn van voldoende geschiktheid om opdrachten zonder risico's voor Random Wonen uit te kunnen voeren. De algemene financiële situatie (solvabiliteit, liquiditeit en rentabiliteit) en omzetgegevens van de leverancier kunnen daarbij van belang zijn. Random Wonen kan leveranciers voorafgaande aan het geven van een opdracht verzoeken bewijsstukken te overleggen of een eigen verklaring te tekenen.

Random Wonen laat voorafgaand aan opdrachtverlening extern een credit check uitvoeren wanneer er twijfel is over de financiële positie van een opdrachtnemer, de continuïteit van uitvoering van de opdracht van groot belang is en/of een vooruitbetaling van meer dan € 50.000 aan de orde is, zonder dat daar een bankgarantie tegenover is gesteld.

4.7. OVERIGE (FINANCIËLE) INKOOPVOORWAARDEN

Naast de financiële toets worden afspraken gemaakt over de volgende onderwerpen: (wet) ketenaansprakelijkheid; hanteren G-rekening; BTW-verlegd regeling; ketenaansprakelijkheid voor loon; wet DBA (inhuur zelfstandigen). Tevens wordt verwezen naar de algemene inkoopvoorwaarden van Random Wonen die via de website van Random Wonen op te vragen zijn.